

# PROGRAMME DE LA JOURNÉE

**14h**

**ACCUEIL DES PARTICIPANTS  
PROGRAMME DE LA JOURNÉE**

**14H30**

**OUVERTURE DE LA JOURNÉE  
AMPHI EXT 03**

**15H15 - 17H45**

**TABLES RONDES MÉTIERS LEA  
SALLES 014, 015, 016, 018, 029, 080**

**18H - ∞**

**COCKTAIL DINATOIRE**

## Comité d'organisation :

**Aurélie Hannoun** (gestionnaire pédagogique)  
**Anna Krykun** (enseignante)  
**Céline Esteve** (étudiante en M2)  
**José M. Lopez** (enseignant)  
**Marine Castelo Branco** (étudiante en M2)  
**Ludovic Fromentin** (étudiant en M2)  
**Julien Simarro** (intervenant professionnel)  
**Lucas Monnereau** (étudiant en M2)  
**Theo Verneau** (étudiant en M2)

# FORUM DES ANCIENS ETUDIANTS LEA



PHOTO: MARIN+TRÖTTIN

**OUVERT À TOUS LES ÉTUDIANTS DE LEA**

**13 DÉCEMBRE 2023 | DE 14H30 À 19 H 00  
SITE DES TANNEURS  
AMPHITHÉÂTRE 3**

## MESSAGE DE BIENVENUE:

Chers étudiants,  
Chers anciens étudiants, Chers collègues,  
Le Département LEA est heureux de vous accueillir pour cette 3ème édition du Forum des anciens et des métiers LEA.  
Ce Forum des anciens vise à offrir aux alumni de la filière une possibilité, inexistante jusqu'à ces derniers temps, de revenir à leur alma mater en espérant de les associer à la vie du département en tant que membres des conseils de perfectionnement, futurs maîtres de stage, partenaires ou parrains des différentes actions pédagogiques et extra-pédagogiques de l'équipe enseignante ou encore intervenants professionnels qui assurent certains cours ou séances de cours. Ce rendez-vous annuel permet de nous appuyer sur l'énergie et l'expérience de nos anciens étudiants pour en faire une force motrice de la formation.  
En même temps, cet événement joue le rôle de Forum des métiers LEA en proposant à nos étudiants actuels une formidable occasion de découvrir la diversité des carrières auxquelles les prépare leur formation universitaire, ainsi que les prérequis nécessaires pour chaque métier et les démarches concrètes qu'ils devront effectuer après l'obtention du diplôme dans le but de construire leur avenir professionnel (identification des objectifs, approche du marché de l'emploi et des structures professionnelles, élaboration du dossier de candidature, préparation aux entretiens, etc.). Cette rencontre avec des professionnels de divers secteurs permet à nos étudiants de confronter leur vision des métiers qui les intéressent à l'expérience de leurs aînés et ainsi de mieux appréhender la prochaine étape de leur vie, en établissant des liens entre leurs études universitaires et le monde du travail. En outre, le caractère convivial de cette rencontre favorise une prise de contacts et aide à construire un réseau professionnel pouvant déboucher sur l'offre de stages et, plus tard, d'emplois.  
Nous souhaitons remercier chaleureusement Monsieur le Doyen Alain BIDEAU et toute l'équipe décanale pour leur soutien de cette initiative, les anciens étudiants présents à cette édition du Forum et bien sûr tous les étudiants et collègues investis dans l'organisation de cette rencontre.  
En vous souhaitant une belle rencontre,  
La direction du Département LEA



### Amandine GANDEMER

Après mon master LCI j'ai obtenu un poste de conseillère commerciale chez Terre Exotique, entreprise qui importe des épices, sels et poivres du monde, les conditionne pour ensuite les revendre aux épiceries fines, en France et à l'étranger.

Il y a 4 ans une rencontre m'a permis de saisir la meilleure opportunité de ma carrière : devenir conseillère en immobilier indépendante. J'accompagne mes clients à réaliser leurs projets de vie : vente et recherche de biens, mise en location, locaux professionnels. Dans le même temps j'offre à mon tour l'opportunité à de nouveaux conseillers. Je manage donc actuellement une équipe de 6 indépendants. J'ai choisi iad pour exercer un métier à forte valeur ajoutée, être rémunérée à la hauteur de mon investissement, tout en constituant un fond de commerce cessible et transmissible. iad est présent à l'international en Espagne, Italie, Portugal, Allemagne, Mexique, Angleterre et Floride. Actuellement j'effectue les démarches pour devenir référente auprès des clients anglophones et hispanophones. J'ai aussi la possibilité d'exercer mon métier dans ces pays et/ou y parrainer des conseillers.

✉ [amandine.gandemer@iadfrance.fr](mailto:amandine.gandemer@iadfrance.fr)



### Jérémy Esteves

Riche de mon savoir et de l'expérience internationale que m'a procurés la formation LEA, j'ai obtenu une maîtrise LCI en 2008 et ai ensuite commencé ma carrière de professeur de langues (anglais principalement) dans divers établissements, privés, publics, dans le secondaire, la primaire et les écoles supérieures et universités.

Ce que je retiendrai de mon séjour en LEA à Tours c'est la cohésion de la promotion et l'accompagnement de l'administration.

✉ [grmi.esteves@gmail.com](mailto:grmi.esteves@gmail.com)



## Quentin AUBOIRE

À la suite de mon Master LCI (allemand et anglais) en 2012, j'ai effectué un stage dans une start-up tourangelle, dans le domaine du e-commerce. En 2014, j'ai travaillé en tant que Chef de Secteur Commercial au sein de l'entreprise Total Energies à Paris, dans la branche des cartes pétrolières.

J'ai ensuite relevé le défi de partir en Allemagne, à Cologne. J'ai évolué au sein d'une entreprise dans le secteur du E-Commerce : Trusted Shops. J'ai été recruté sur le poste de Marketing and Sales Manager.

En 2015, j'ai intégré l'entreprise Microsoft à Munich, en Bavière, sur un poste différent. En tant que Sales Support Associate, je n'étais plus en charge de la vente, mais du support des commerciaux. Analyses de marchés, notes de synthèses, documents contractuels ou gestion de projets : le but principal du Sales Support Associate était d'aborder dans les meilleures conditions une négociation commerciale.

De retour en France, en 2017, j'ai décidé de devenir enseignant en allemand. J'ai donc d'abord été contractuel, puis j'ai passé et obtenu le CAPES en 2019. Depuis Septembre, j'occupe une nouvelle fonction : Conseiller en Formation Professionnelle. Je développe et mets en place des dispositifs et des actions de formation sur le département de l'Indre-et-Loire. Je conseille et assiste les entreprises dans l'organisation, l'élaboration, la mise en oeuvre et le financement de leurs dispositifs de formation, en lien étroit avec les instances régionales et départementales.

 Quentin Auboire



## Gautier ATTUNGUE

Parcours académique : J'ai réalisé ma licence LEA ANG/ESP puis le Master Langues et Commerce International 2019/2020, tous deux à l'UFR de Tours. J'ai réalisé chaque année des stages professionnels dont notamment en M2, un stage de 6 mois dans une Start Up nommée Kize – spécialiste en investissement immobilier pour de la défiscalisation (PINEL, LMNP etc...). Par la suite je me suis réorienté vers le domaine bancaire grâce aux cours de

banque abordés en Master. J'ai intégré la Caisse d'Épargne d'Amboise pendant 2 ans et demie en tant que Conseiller aux particuliers et depuis Mars 2023, je suis en poste au Crédit Agricole à Neuillé-Pont-Pierre. C'est un métier riche et complexe à la fois, qui touche différents domaines. Les clients ont besoin d'accompagnement, de conseils qui va de la banque au quotidien, en passant par les assurances et les crédits mais également aux placements financiers. Être conseiller bancaire c'est également tisser des liens avec ses clients, développer son portefeuille, dans un univers perpétuellement en développement et avec de belles perspectives d'évolution de carrière en réseau ou siège.

 Gauthier.attungue@gmail.com

 Gauthier Attungue

# ORGANISATION DES SALLES

**Salle TA 014 (Négociation - Auto-entrepreneuriat - Commerce)**

Audrey Mesmin, Sacha Huguet, Maxime Marais.

**Salle TA 015 (Marketing - Logistique)**

Julia Paganelli, Laetitia Owendet.

**Salle TA 016 (Finance - Commerce)**

Steeve Harrmann, Nicolas Ribanneau

**Salle TA 018 (Commerce International - Conseil financier - Relations Internationales)**

Remy Marechal-Delpech, Gautier Attungue, Stéphanie Thiessé.

**Salle TA 029 (Conseil - Coaching)**

Quentin Auboire, Julien Simarro.

**Salle TA 080 (Marketing - Business development)**

Segolène Menin, Manon Hervy, Amandine Gandemer.

# PRÉSENTATION DES INTERVENANTS

## Audrey MESMIN

Je me destinai initialement à l'enseignement, j'ai donc d'abord suivi un cursus littéraire et ai obtenu une Licence LCE Anglais à l'Université de Limoges en 2000. J'ai bifurqué ensuite vers le LEA en obtenant une nouvelle licence LEA en 2001. Et je suis entrée en M2 Négociation Commerciale Internationale à l'université de Tours en Septembre 2022

(diplômée en octobre 2003). Mon parcours professionnel est le suivant :

2004 - 2006 : Assistante Commerciale Export au sein de SES

2006 - 2011 : Chef de produits Marketing au sein de SES (création de poste)

2011 - 2018 : Chef de produits Marketing au sein de Radiall (création de poste)

2018 - 2023 : Responsable des programmes d'engagement et d'innovation au sein de Radiall (création de poste)

2023 à aujourd'hui : Responsable Amélioration et Coordination Marketing au sein de Radiall

✉ [audreymesmin1@gmail.com](mailto:audreymesmin1@gmail.com)

[in](https://www.linkedin.com/in/Audrey-mesmin) Audrey mesmin



## Laetitia OWENDET

J'ai obtenu mon Bac Littéraire 2004 puis je me suis dirigée vers un BTS Management des Unités Commerciales durant lequel j'ai eu l'opportunité de faire un Stage en tant que vendeuse dans un magasin spécialisé en France. J'ai par la suite intégré la Licence LEA via VAP à l'UFR de Tours pendant ma licence j'ai réalisé un stage en tant qu'assistante marketing dans une start-up aux Etats-Unis. Puis après ma licence j'ai poursuivi avec le Master Langues et Commerce International à l'UFR de Tours.

Durant mon Master j'ai fait un stage en tant qu'assistante achat au sein d'un groupe industriel en France et j'ai obtenu mon diplôme en 2009.. A la suite de mes études j'ai tout d'abord travaillé 3 ans en tant que Technicien chargé de planification produit en France de 2010 à 2013. Par la suite j'ai été Chargé de planification produit toujours en France de 2013 à 2015. Et pour finir depuis 2015 je suis Responsable Planification produit au sein d'un groupe industriel en France

✉ [laetitia.owen@gmail.com](mailto:laetitia.owen@gmail.com)



## Julia PAGANELLI

Julia Paganelli a effectué un cursus LEA entre septembre 2003 et juin 2008, de la première année de Licence au Master 2 en Commerce International, à l'Université de Tours, en passant également par l'Université de Maynooth en Irlande et par l'Université de Grenade en Espagne. Depuis 2008, Julia a évolué dans le domaine des solutions technologiques pour le secteur financier, principalement dans les métiers marketing et communication (product marketing, field marketing, opérations marketing, digital marketing, gestion de contenus et veille marché, communication interne et externe) mais également d'avant-vente et de gestion de partenariats. Spécialiste du marché Afrique et Moyen Orient, sur lequel elle a travaillé de nombreuses années Julia est aujourd'hui à la tête de l'équipe field marketing globale chez Sopra Banking Software, et pilote ainsi le déploiement des plans marketing opérationnels de l'ensemble des pays.

✉ [Julia.paganelli@soprabanking.com](mailto:Julia.paganelli@soprabanking.com)



## JULIEN SIMARRO

Qui suis-je ?

Coach de Vie International Certifié, Consultant Interculturel et Préparateur Mental Fondateur de BLISS COACHING— entreprise d'accompagnement sur mesure pour les entreprises, les particuliers et les entrepreneurs à l'international (Canada, Etats-Unis, France, Amérique Latine).

Enseignant Universitaire : intervenant professionnel à l'université où j'enseigne l'importance de la réussite grâce au SAVOIR ÊTRE + préparation des étudiants à entrer sur le marché du travail.

Domaines d'expertise :

- Développement personnel et professionnel
- Interculturalité / Communication multi culturelle
- Neuro Pédagogie et techniques d'optimisation du potentiel humain
- Préparation mentale pour les sportifs de haut niveau et les dirigeants d'entreprise

✉ [julien.simarro@univ-tours.fr](mailto:julien.simarro@univ-tours.fr)

[in](https://www.linkedin.com/in/Julien-Simarro) Julien Simarro

## Stéphanie THIESSÉ

Après un baccalauréat Littéraire obtenu dans le Berry, j'ai poursuivi mes études dans le supérieur avec une licence LEA anglais / espagnol à l'Université François Rabelais à Tours. L'obtention de cette licence n'a pas été chose aisée puisque je l'ai obtenu en 5 ans. Cependant, grâce à cette licence à visée internationale, j'ai eu l'opportunité



d'effectuer en 3ème année un stage à l'étranger à Malte en marketing. J'ai réalisé, par la suite un Master LEA spécialisé en Négociation de Projets Internationaux à l'Université Paul Valéry à Montpellier. Le stage de M2 a renforcé mon envie de poursuivre ma carrière professionnelle dans les relations internationales. Après quelques expériences en service client, j'ai rejoint l'Université de Montpellier, et plus précisément l'IUT Montpellier-Sète. J'ai débuté, tout d'abord en tant qu'assistante pédagogique au département informatique et assistante au service des relations internationales, puis en tant que responsable du service des relations internationales de l'établissement.

[in](#) STÉPHANIE-THIESSÉ



## Sacha HUGUET

J'ai obtenu ma licence LEA en 2020 puis poursuivi avec un Master CI. Il y a eu une petite particularité dans mon cursus, l'organisme PÉPITE et l'université m'ont permis de réaliser mon stage de M2 en tant qu'auto-entrepreneur. À la suite de mes études j'ai commencé à travailler en tant que conseiller bancaire pendant 6 mois mais ne me sentant pas à mon aise en tant qu'employé j'ai décidé de retourner à l'entrepreneuriat. Depuis le mois de Mars 2023 je me suis lancé dans le E-commerce, ce qui me plaît c'est surtout de toucher à tout et la liberté que cela offre. Je crée des marques, des sites internet, j'alimente les réseaux sociaux, je m'occupe d'importer les produits, de négocier avec les fournisseurs, des techniques de marketing... J'aime apprendre de nouvelles choses et je pense que l'entrepreneuriat est la meilleure école pour ça. Si cette voie vous intéresse je serais ravi de vous aider, vous pouvez me contacter :

[✉ Sacahuguet@gmail.com](mailto:Sacahuguet@gmail.com)

## Manon HERVY

Après la licence LEA j'ai poursuivi mon parcours en master LCI (langues et commerce international) à Tours pendant lequel j'ai effectué un séjour universitaire à Vancouver (Canada) et un stage professionnel d'assistante commerciale dans un grand groupe en région parisienne (Atos). J'ai ensuite rejoint une start up d'une vingtaine de personnes qui vend des solutions de cyber sécurité. J'y ai ouvert le poste de BDM (business development manager)

qui consiste principalement à développer le marché à l'international et trouver des clients via différentes techniques de prospection, dans une équipe commerciale de 3 personnes. Pendant les 4 dernières années, mon poste n'a cessé d'évoluer au sein de l'équipe commerciale qui compte désormais une trentaine d'employés. Je suis aujourd'hui responsable du développement du marché à l'international (Canada, Amérique centrale et du Sud, Afrique, moyen orient, Europe du Nord et du Sud) et envisage bientôt une évolution en tant que directrice de l'équipe BDM.

[✉ HERVY.MANON@OUTLOOK.FR](mailto:HERVY.MANON@OUTLOOK.FR)  
[in](#) MANON HERVY

## Rémy MARECHAL-DELPECH

Détenteur d'une licence en Langues Étrangères Appliquées (LEA) et d'un master en Géopolitiques Internationales de l'Institut Catholique de Paris, mon parcours académique a influencé ma passion pour les enjeux mondiaux.

Après l'obtention de mon diplôme, j'ai occupé le poste de délégué général au sein du think tank "La Fabrique de l'Exportation", puis en tant qu'assistant au sein de la Fédération OSCI, regroupant des sociétés d'accompagnement à l'international et de commerce international. Ces expériences ont conduit à mon emploi actuel chez DEVEXPORT à Paris, je suis maintenant cadre commercial dans une société de commerce spécialisée dans le négoce et la conception et la mise en œuvre de projets industriels, où j'ai la responsabilité de développer nos activités sur le continent Africain. Le groupe DEVEXPORT opère dans de nombreuses industries à travers le monde, tels que l'Énergie, le Pharmaceutique, le Ferroviaire, etc...



[in](#) RÉMY MARECHAL-DELPECH

## Segolène MENIN



Titulaire d'une licence LEA (Anglais/Allemand), d'un M1 en commerce international et d'un Master en école de commerce ESCEM, je possède une solide expérience dans la gestion de projets et le développement de produits. Durant mes études, j'ai effectué plusieurs stages et une alternance en marketing et business development.

J'ai ensuite vécu six ans en Allemagne, où j'ai travaillé comme chef de projets et business developer chez Altios GmbH, une société spécialisée dans l'accompagnement des entreprises étrangères sur le marché allemand. J'ai ensuite rejoint Emma Sleep, leader du secteur de la literie, où j'ai été chef de projets R&D puis responsable avec mon équipe de la conception technique de nouveaux produits. Depuis mon retour en France, je suis chef de projets chez Servi Doryl, leader des moules pour fromagerie, et j'ai récemment pris en charge le pôle marketing de l'entreprise.

✉ [segolene.menin@gmail.com](mailto:segolene.menin@gmail.com)  
in SÉGOLÈNE MENIN

## Steve HARRMANN

J'intègre le système bancaire en 2013 en tant que Chargé d'affaires internationales au Crédit Agricole à la suite d'un Master de Commerce International obtenu à Tours. Je poursuis ensuite mon parcours universitaire en formation continue avec le diplôme de l'Institut Technique de Banque (ITB) que j'obtiens en 2016 et qui me permet d'évoluer vers de premières fonctions managériales en tant que Responsable d'une équipe commerciale support dédiée aux outils monétiques et flux bancaires. S'en suit une expérience de Directeur d'une agence bancaire spécialisée en financements immobiliers puis de Directeur d'un Centre d'affaires (plusieurs agences) en centre ville d'Orléans, poste que j'occupe actuellement. Dynamique et aimant la communication et le contact humain, j'ai un goût prononcé pour le challenge et les problématiques complexes. J'aime apporter mon aide et mon conseil dans les domaines que je maîtrise à toute personne en général, et plus particulièrement aux entreprises, public que je côtoie quotidiennement dans l'exercice de mon métier. Cette appétence se traduit également par des interventions professionnelles régulières à l'Université, en école de commerce et auprès de l'Ecole Supérieure de la Banque sur des sujets tels que l'économie, les opérations bancaires à l'international ou encore la stratégie d'entreprise.



✉ [steeve.harrmann@ca-centreloire.fr](mailto:steeve.harrmann@ca-centreloire.fr)

## Nicolas RIBANNEAU



J'ai donc fait la licence pro import-export au lycée Sainte Marguerite et j'ai pu profiter d'une passerelle pour intégrer le master LEA. À la suite de ce master j'ai eu l'opportunité d'être embauché dans la société Volteram avec laquelle j'avais réalisé mon stage de fin d'études. Cette dernière est spécialisée dans le négoce de véhicules industriels dans le monde entier. La crise

de 2008 est passée par là et il a fallu que je trouve un nouvel emploi car mes employeurs étaient en difficultés même si aujourd'hui cela va beaucoup mieux pour eux. Au travers de cette expérience j'ai été amené à revendre les véhicules d'une société de transport STEF qui est aujourd'hui numéro 1 du transport frigorifique en France. C'est tout naturellement que je leur ai présenté mon CV et qu'ils m'ont embauché en tant que conseiller commercial. J'y ai passé 3 ans et après avoir fait le tour du poste j'ai quitté la société. Un cabinet de recrutement m'a alors contacté pour me proposer de travailler dans les assurances toujours sur un poste de commercial et cela fait maintenant 9 ans que j'occupe cet emploi et que je suis pleinement satisfait. On peut dire que ma carrière s'est éloignée de ma vocation première à savoir l'import-export et le commerce international. Néanmoins je dirais que c'est grâce à la diversité des compétences acquises lors de mon cursus universitaire que j'en suis arrivé là aujourd'hui. Je recommande vivement cette formation car elle ouvre beaucoup de portes !

✉ [Nicolas.RIBANNEAU@ag2rlamondiale.fr](mailto:Nicolas.RIBANNEAU@ag2rlamondiale.fr)  
in Nicolas Ribanneau

## Maxime MARAIS

Titulaire d'un Master 2 de l'IAE de Rennes, j'ai commencé ma carrière en tant que commercial BtoB avant de découvrir l'e-commerce médical. Je me suis ensuite spécialisée dans le marketing vinicole. Fort de cette expérience, j'ai ensuite évolué en tant que commercial export dans l'industrie. Aujourd'hui, je suis investi dans la formation où j'ai à cœur de contribuer au développement du marketing.



✉ [maxime.marais.fr@gmail.com](mailto:maxime.marais.fr@gmail.com)  
in Maxime Marais